

## SYLABUS

Nazwa przedmiotu		Skuteczne mediacje i negocjacje																			
Nazwa jednostki prowadzącej przedmiot		Wydział Socjologiczno-Historyczny Katedra Politologii																			
Kod przedmiotu		-																			
Studia podyplomowe																					
Kierunek studiów		Poziom kształcenia	Forma studiów																		
Menedżer w samorządzie terytorialnym		-	niestacjonarne																		
Rodzaj przedmiotu		-																			
Rok i semestr studiów		-																			
Imię i nazwisko koordynatora przedmiotu		mgr Robert Wawro																			
Imię i nazwisko osoby prowadzącej (osób prowadzących) zajęcia z przedmiotu		mgr Robert Wawro																			
<b>Cele zajęć z przedmiotu</b>																					
Nabywanie umiejętności dotyczących analizy procesów negocjacyjnych i prowadzenia efektywnych negocjacji i mediacji.																					
Wymagania wstępne		Brak wymagań wstępnych																			
Efekty kształcenia		<table border="1"> <thead> <tr> <th>Numer</th> <th>Efekty kształcenia po zaliczeniu przedmiotu student:</th> <th>Odniesienie do efektów kształcenia dla programu</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="3" style="text-align: center;">umiejętności</td> </tr> <tr> <td>U01</td> <td>analizuje elementy wpływające na proces negocjacji i mediacji, potrafi wskazać błędy zakłócające efektywność tych procesów</td> <td>SP_U07</td> </tr> <tr> <td colspan="3" style="text-align: center;">kompetencje społeczne</td> </tr> <tr> <td>K01</td> <td>postępuje etycznie, zgodnie z kodeksem obowiązującym dla danego zawodu</td> <td>SP_K03</td> </tr> <tr> <td>K02</td> <td>działa w grupie przyjmując w niej rolę lidera lub moderatora</td> <td>SP_K05</td> </tr> </tbody> </table>		Numer	Efekty kształcenia po zaliczeniu przedmiotu student:	Odniesienie do efektów kształcenia dla programu	umiejętności			U01	analizuje elementy wpływające na proces negocjacji i mediacji, potrafi wskazać błędy zakłócające efektywność tych procesów	SP_U07	kompetencje społeczne			K01	postępuje etycznie, zgodnie z kodeksem obowiązującym dla danego zawodu	SP_K03	K02	działa w grupie przyjmując w niej rolę lidera lub moderatora	SP_K05
		Numer	Efekty kształcenia po zaliczeniu przedmiotu student:	Odniesienie do efektów kształcenia dla programu																	
		umiejętności																			
		U01	analizuje elementy wpływające na proces negocjacji i mediacji, potrafi wskazać błędy zakłócające efektywność tych procesów	SP_U07																	
		kompetencje społeczne																			
K01	postępuje etycznie, zgodnie z kodeksem obowiązującym dla danego zawodu	SP_K03																			
K02	działa w grupie przyjmując w niej rolę lidera lub moderatora	SP_K05																			
<b>Forma(y) zajęć, liczba realizowanych godzin</b>																					
Warsztaty – 12 godzin																					
<b>Treści programowe</b>																					

## A. Problematyka warsztatów

Treści merytoryczne	Liczba godzin
<p>1. Wprowadzenie do zajęć poprzez zapoznanie studentów z :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- pojęciem mediacji,</li> <li>- celem mediacji,</li> <li>- zasadami mediacji,</li> <li>- korzyściami jakie wynikają dla stron uczestniczących w procesie mediacji,</li> <li>- rolą mediatora w procesie mediacji oraz kodeksem etyki mediatora,</li> <li>- problematyką mediacji pozycyjnych i mediacji problemowych,</li> <li>- przebiegiem procesu mediacji,</li> <li>- dokumentacją procesu mediacji</li> </ul>	2
<p>2. Przeprowadzenie symulacji – spotkanie wstępne mediatora ze stroną:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- omówienie teoretyczne przebiegu symulacji,</li> <li>- przeprowadzenie symulacji,</li> <li>- podsumowanie przebiegu symulacji, analiza błędów, wnioski</li> </ul>	2
<p>3. Przeprowadzenie symulacji – wspólne posiedzenie mediacyjne:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- omówienie teoretyczne przebiegu symulacji,</li> <li>- przeprowadzenie symulacji,</li> <li>- podsumowanie przebiegu symulacji, analiza błędów, wnioski.</li> </ul>	2
<p>4. Wprowadzenie do zajęć poprzez zapoznanie studentów z :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- pojęciem negocjacji,</li> <li>- strukturą procesu negocjacyjnego,</li> <li>- rolą negocjatora w procesie negocjacyjnym oraz kodeksem etyki negocjatora,</li> <li>- korzyściami jakie wynikają dla stron uczestniczących w procesie negocjacji,</li> <li>- pojęciami negocjacji pozycyjnych, integracyjnych oraz wielostronnych,</li> <li>- strategiami i taktykami prowadzenia w/w negocjacji,</li> <li>- przebiegiem procesu negocjacji,</li> <li>- technikami manipulacyjnymi negocjatorów.</li> </ul>	1
<p>5. Przeprowadzenie symulacji – przygotowanie negocjacji ze zwróceniem szczególnej uwagi na najczęstsze błędy popełniane przez negocjatorów (negocjacje wygrywa się w toku starannych przygotowań!):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- omówienie teoretyczne przebiegu symulacji,</li> <li>- przeprowadzenie symulacji,</li> <li>- podsumowanie przebiegu symulacji, analiza błędów, wnioski.</li> </ul>	2
<p>6. Przeprowadzenie symulacji – przeprowadzenie procesu</p>	2

<p>negocjacji dwustronnych ze zwróceniem szczególnej uwagi na przejście z negocjacji pozycyjnych do negocjacji integracyjnych:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Omówienie teoretyczne przebiegu symulacji,</li> <li>- Przeprowadzenie symulacji,</li> <li>- Podsumowanie przebiegu symulacji, analiza błędów, wnioski.</li> </ul>																			
7. Podsumowanie zajęć, przeprowadzenie testu.	1																		
<b>Suma godzin</b>	<b>12</b>																		
Metody dydaktyczne	Warsztaty, dyskusja, praca w grupach																		
Sposób(y) i forma(y) zaliczenia	Sposób zaliczenia: zaliczenie z oceną. Forma zaliczenia: test pisemny, ocena pracy w trakcie wykonywanych ćwiczeń.																		
Metody i kryteria oceny	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 20%;">Numer efektu kształcenia</th> <th style="width: 80%;">Sposób weryfikacji i oceniania efektu kształcenia</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;">umiejętności</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">U01</td> <td>Ocena udziału w dyskusji Test pisemny</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;">kompetencje społeczne</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">K01</td> <td>Ocena pracy w trakcie ćwiczeń</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">K02</td> <td>Ocena pracy w trakcie ćwiczeń</td> </tr> </tbody> </table>	Numer efektu kształcenia	Sposób weryfikacji i oceniania efektu kształcenia	umiejętności		U01	Ocena udziału w dyskusji Test pisemny	kompetencje społeczne		K01	Ocena pracy w trakcie ćwiczeń	K02	Ocena pracy w trakcie ćwiczeń						
Numer efektu kształcenia	Sposób weryfikacji i oceniania efektu kształcenia																		
umiejętności																			
U01	Ocena udziału w dyskusji Test pisemny																		
kompetencje społeczne																			
K01	Ocena pracy w trakcie ćwiczeń																		
K02	Ocena pracy w trakcie ćwiczeń																		
Całkowity nakład pracy studenta potrzebny do osiągnięcia założonych efektów w godzinach oraz punktach ECTS	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 70%;">Aktywność</th> <th style="width: 30%;">Liczba godzin/ nakład pracy studenta</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>warsztaty</td> <td style="text-align: center;">12</td> </tr> <tr> <td>przygotowanie do warsztatów</td> <td style="text-align: center;">25</td> </tr> <tr> <td>przygotowanie do testu</td> <td style="text-align: center;">15</td> </tr> <tr> <td>analiza fachowej literatury</td> <td style="text-align: center;">23</td> </tr> <tr> <td>Suma godzin</td> <td style="text-align: center;">75</td> </tr> <tr> <td>Liczba punktów ECTS</td> <td style="text-align: center;">3</td> </tr> <tr> <td>Liczba punktów ECTS w ramach zajęć wymagających bezpośredniego udziału nauczycieli i studentów</td> <td style="text-align: center;">-</td> </tr> <tr> <td>Liczbę punktów ECTS w ramach zajęć o charakterze praktycznym</td> <td style="text-align: center;">1</td> </tr> </tbody> </table>	Aktywność	Liczba godzin/ nakład pracy studenta	warsztaty	12	przygotowanie do warsztatów	25	przygotowanie do testu	15	analiza fachowej literatury	23	Suma godzin	75	Liczba punktów ECTS	3	Liczba punktów ECTS w ramach zajęć wymagających bezpośredniego udziału nauczycieli i studentów	-	Liczbę punktów ECTS w ramach zajęć o charakterze praktycznym	1
Aktywność	Liczba godzin/ nakład pracy studenta																		
warsztaty	12																		
przygotowanie do warsztatów	25																		
przygotowanie do testu	15																		
analiza fachowej literatury	23																		
Suma godzin	75																		
Liczba punktów ECTS	3																		
Liczba punktów ECTS w ramach zajęć wymagających bezpośredniego udziału nauczycieli i studentów	-																		
Liczbę punktów ECTS w ramach zajęć o charakterze praktycznym	1																		
Język wykładowy	polski																		

Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	brak
Literatura	<p>Literatura podstawowa:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Biel D., <i>Negocjacje w sytuacjach kryzysowych. Podejście pragmatyczne</i>, Katowice 2012.</li> <li>2. Fisher R., Patton B., Ury W., <i>Dochodząc do TAK. Negocjowanie bez poddawania się</i>, Warszawa 2013.</li> <li>3. Brown S., Fisher R., <i>NIEtoksyczne negocjacje</i>, Gliwice 2010.</li> <li>4. Kamiński J., <i>Negocjowanie – techniki rozwiązywania konfliktów. Warsztaty menedżerskie</i>, Warszawa 2004.</li> </ol> <p>Literatura uzupełniająca:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Nęcki Z., <i>Negocjacje w biznesie</i>, Kraków 1991.</li> <li>2. Pinet A., <i>Negocjacje. Przez rozmowę do celu</i>, 2008.</li> <li>3. Wasilewska W., <i>Efektywne negocjacje w biznesie. Przewodnik</i>, Olsztyn 2010.</li> <li>4. Montana – Czarnawska M., <i>Podstawy negocjacji i komunikacji</i>, Pułtusk 2003.</li> <li>5. Moore Ch., <i>Mediacje – praktyczne strategie rozwiązywania konfliktów</i>, Warszawa 2012.</li> <li>6. Nordhelle G., <i>Mediacja. Sztuka rozwiązywania konfliktów</i>, Gdańsk 2010.</li> <li>7. Olszewska A., Tomczyk E., <i>Poradnik mediatora. Mediacje w sprawach cywilnych</i>, Elbląg 2007.</li> <li>8. Ury W., <i>Odchodząc od NIE. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji</i>, Warszawa 2014.</li> </ol>
Podpis koordynatora przedmiotu	
Podpis kierownika jednostki	